

社会資本整備審議会産業分科会 第20回不動産部会

平成21年3月5日(木)

【海堀不動産課長】 それでは、ただいまより第20回不動産部会を開催させていただきます。委員の皆様方には、ご多忙のところ、お集りいただきましてまことにありがとうございます。事務局を務めさせていただきます不動産課長の海堀でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、本題に入ります前にご報告をさせていただきます。本日は不動産部会に所属されております各委員は、2月26日をもって任期満了となりましたが、今般、委員全員が再任されましたので、ご報告をさせていただきます。また、不動産部会長につきましても、再任されました本委員の先生方に事前にお諮りをしたところ、引き続き平井委員に部会長をということで互選をされております。どうか引き続きよろしくお願いいたします。

それでは、お手元に配付しております資料のご確認をさせていただきたいと思います。お手元のほう、議事次第、それから座席表に続きまして、資料1名簿でございます。それから、資料2-1で、前回整理をさせていただいております賃貸不動産についての論点を整理したA3の一枚紙を用意させていただいております。それから、資料2-2としまして、賃貸不動産に関するトラブル事例。それから、A4縦長資料3-1ということで、本日の2番目の議題であります中間とりまとめの素案を提出させていただいております。それから、資料3-2で既存住宅市場を取り巻く環境とその課題を整理した一枚物と、それから告知書の性格について整理をさせていただいた資料3-3を用意させていただきました。あと、資料3-4でこれまでご議論いただいたさまざまな資料の抜粋の参考資料をつけさせていただいております。あと資料4で、今後の審議予定を入れさせていただいております。参考の資料の1で譲渡費用についての考え方、これは税法上の扱いでございますが、それと前回の議事録等々を参考資料2、3という形で用意させていただきました。落丁等ございましたら、事務局のほうにお知らせいただければと思います。よろしいでしょうか。

それでは、本日定足数に達する委員のご参加をいただいておりますので、社会資本整備審議会令9条の規定により、本部会が成立していることをご報告させていただきます。

それでは、平井部会長、議事のほうをよろしくお願いいたします。

【平井部会長】 平井でございます。先ほどご案内がございましたように、私がまた部

会長を務めさせていただくことになったとのことでございます。皆様のご意思ですので、大変微力ではございますが、引き続き役目を務めさせていただきたいと思っております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、議事に入らせていただきまして、議題をごらんいただきますと、賃貸不動産管理に関する課題について及び中間とりまとめ素案についての2つが今日の主な議題でございます。賃貸不動産管理に関する問題は、前回主としてフリーディスカッションという形でご意見をお伺いいたしましたので、今日はもう少し具体的な問題についてご議論をいただきたいと思っております。

それではまず、第1の議題につきまして、事務局から資料の説明をお願いしたいと思います。

【海堀不動産課長】 それでは、お手元のA3縦長の資料2-1をお開きいただければと思います。前回、賃貸不動産管理について、フリーディスカッションを各委員にさせていただきまして、その際課題とか論点についてもう少し明確にということで、事務局でいただいた意見を踏まえながら、まとめさせていただいたのがこの資料でございます。

上のほうに、現在の課題、ニーズなどを整理させていただきまして、今後の方向性を中程に整理をさせていただいております。これらの方向を目指すに当たって、どういう課題があるか、具体的な問題点を下段にそれぞれの立場ごとに整理をさせていただいて、右のほうに今後の検討の項目等について整理をさせていただいたというものでございます。

それでは、上のほうから順に説明をさせていただきたいと思っております。賃貸不動産市場活性化のための管理の適正化ということでございます。大きく分けて、やはり2つの課題があるのではないかとということです。

1つは、賃貸不動産管理というものが、やはり近年ますます重要になってきているというのが左の大きな枠でございます。具体的な内容については、例えば多様な居住ニーズへの対応として、良質な賃貸住宅の供給がますます必要になってきているというような点。それから、賃貸住宅、これは1千万戸を超えるような状況でございますが、多くが個人所有であるということで、その管理等については、賃貸管理業というプロの方の手をかりることが増えてきていること。それから、借り手のニーズ等に応じるため、この賃貸不動産の管理業務が高度化、多様化して、専門化あるいは分業化していったというような状況でございます。また、その賃貸不動産管理の周辺業務として家賃債務保証業、あるいは家賃収納代行業、サブリース業など、多様な業態が管理の周辺にも増えてきている。それ

から、投資用の不動産を中心に、プロパティマネジメントということで、この部分についても専門化、高度化が進んでいて、その重要性も高まってきているということで、賃貸不動産について、従前より管理についてさらに重要度が増してきているのではないかとというのが、左の大きなグループでございます。

右のほうのグループでございますが、これは特に居住用を中心に、賃貸不動産について従来からでございますが、関係各当事者間でトラブルが発生しているということでございます。このトラブルについては、貸主サイドの立場から見ると、こういうトラブルを放置すると、いい賃貸住宅を供給するというものが減ってくるということや、状況に応じては大家さんの倒産というような事態も発生する。借主サイドから見ると、やはりいい賃貸住宅が供給されない、トラブルを放置することになると、そういう賃貸住宅に住むというようなニーズも減退してくる。また、事前に預けている敷金等の返還ができないというようなトラブルも発生している。また、管理に携わっている事業者サイドを見ても、こういったトラブルを放置することによって、悪貨が良貨を駆逐するではございませんが、いい管理をきちんと行うというような事業者がどんどん減少をしていく。また、きちんとした管理をされている方々が育たずに倒産というようなことがあって、トータルでの適切な賃貸管理の物件が減少していくのではないかとということで、結果として賃貸不動産市場のリスクが増加して、市場が伸びないというようなことになってはいけません。ということで、課題をきちんと解決していくことが必要なんじゃないかということです。

この賃貸管理の重要性と課題の解決の必要性から、大きな方向として、こうした賃貸不動産管理をめぐる課題を解決して、大家さん、借主、関係事業者の方々が適正なコスト負担をして、よりよいサービスを適正に受けられる健全な賃貸市場を形成していくということが重要なんだろうということが、大きな方向としてあるんじゃないかということです。

消費者にとって安心・安全な賃貸不動産管理を提供するとともに、やはり一定のコストをきちんといただいて、適正な良質な管理をしていく。そういう健全な事業者の発展を目指すということで、適正に管理された良質な賃貸住宅の供給をすることにより、国民全体、経済活動全体に良質な住宅環境、オフィス環境を実現していくというような目標で、今回この賃貸不動産管理の問題をとらえてはどうかということでございます。

課題の検討に当たってでございますが、このトラブル解消等についての内容も多様化しております。それで右のほうの箱でございますが、問題点に応じて、まず1点目としては、消費者保護の観点から対応が求められるような課題があると。それから2点目として、市

場にゆだねるだけでは、情報の非対称性等の問題を解決できないということで、公が関与するということも必要な問題もあるだろうと。また3点目に、これは関係者間で契約等の標準化を図ることによりまして、コストを適正に負担するという市場ルールをつくるということで解決していく問題もあるだろうと。こういった大きな3つの方向に区分しながら、問題点の整理を行うことが必要だろうということでございます。

それぞれの主体から見た問題点ということで、借りている側の立場から見ると、まず物件選択の際に、どのような管理が行われているか。特に取引の際、物件の現在の状況は分かりますが、その管理やどのようなサービスが行われるかというような部分についての判断が十分できていないんじゃないかと。それから、トラブルが発生した場合に、管理会社にそのトラブルを申し出ればいいのか、あるいは大家さんのほうにそれを申し出ればいいのか、そこ部分が不明確で責任関係があいまいになって、適切な対応がされていないんじゃないか。それから、これは大きな問題でございますが、退去時の原状回復に関するトラブル、それから家賃滞納時の取り立てに関するトラブルについても、一定ルール化などが必要なんじゃないのかと。それから、事業者の破綻によって、敷金等が返還されないというリスクに対しての措置が必要なのではないか。

賃貸事業者がみずから賃貸する物件、これは間に仲介される宅建業者がない場合でございますが、重要事項説明等を含めた宅建業法で定められた説明等を借主は受けられないと。自己所有の物件を直接貸すという場合には、一定規制がないことから、サービスが借主側では十分受けられていないという部分があります。

これらを解決するために、借主が管理会社を変更することができないので、やはり最終的には転居というような選択肢しかないというのが課題解決の大きな問題点で、この点についての管理に対する情報が十分事前、契約前に提供されていれば、市場を通じた良質なサービスの選択ができるんじゃないかと。こういったことが、今、十分なされていないのかというのが課題として挙げられています。

それから、貸主の側、大家さんの側で考えてみますと、管理の関係は、どの管理会社を選択すればいいのかわからないと。これについては、例えば業務内容も一括代行から部分的な管理委託までさまざまな業務が多様にありまして、どの管理をどう選択すればいいのかというのが、現時点では大家さん側にとってもよくわからないという状況でございます。管理会社との間で委託した業務内容も、これも会社ごとに内容があいまい、標準化されていないということで、貸主とのトラブル発生時の責任も、業者、大家さんに応じて違

うというようなことで不明確になっております。

それから、賃料等の預り金でございますが、敷金については基本的に大家さんのところに入ってくるものと思われておりましたが、調査を見ますと、一定事業者がその部分を預かっているというようなものもございますし、月々の賃料についても、事業者からの支払いが一定期日を留保されるというような取り扱いもされている。こういったところについて、支払い前の破綻によっての未回収リスクというようなものが存在をしています。

また、最近増えてきておりますサブリース業、いわゆる大家さんから一括事業者が管理をして消費者に貸し付けるというような契約についても、事前の情報が不足していて、例えば広告宣伝等で40年保証とか、非常に大きな保証内容が広告されたりしておりますが、その内容についての情報が十分に与えられていないということで、借上げの賃料収入が事業計画どおりに入らない、経年劣化によって入ってこなくなるというようなことから、事業計画が破綻する事例も発生しているということでございます。

こういった点で、貸主は賃貸業を営む事業者ということで、今消費者契約法の対象ではございませんが、やはり賃貸部分の住宅の所有者、大部分が個人所有であるということを考えると、それについての一定の何らかのルール化が必要なんではないかということがございます。

それから、賃貸管理業を営む側からしましても、課題としては、貸主からの受託内容があいまいであるということで、媒介に付随してサービスの管理受託をしている例も多く見られ、報酬も十分に取れてないというようなこともあります。そういった不明確な内容のために、いざトラブルが発生したときに、それはみずからが負うべきなのか、大家さんが最終的に負うべきなのかというようなところが不明確になっている例も見られますし、その契約がはっきりしていないということから、適正な管理報酬が得られないというような課題もございます。また、最近新しく出てきました家賃収入代行などの専門業者を再委託として利用した場合に、これらの利用に伴って発生する支払い遅延、あるいは払い込みの前の事業者破綻というようなリスクを、直接管理業者が負うという例も見られております。

これらについても、やはり業務内容をはっきりして責任関係を明確にし、それに応じた適正なコストを負担するというような市場をつくっていかないと、全体として良好な管理が提供できないのではないかとというような問題点があります。

こういった問題点を解決するために、今後検討を深めていきたいということで、論点を

右のほうに幾つか整理をさせていただいております。

賃貸管理業についてでございますが、これについてはやはり適正な業務内容、事業者に関する情報開示といったものが契約前に必要なのではないかと。それから、適正な業務執行を担保するための措置が一定必要なのではないかと。業務のルール化というようなものです。それから、特に預り金等の管理については、分別管理などの保全措置が必要なのではないかと。ということでございます。

それと、賃貸業、みずから貸主となって専業で経営している場合について、重要事項説明等、借主に対する説明事項について十分でない部分についてどのように補っていくのかということが、課題として挙げられます。

それから、サブリースについては、地主さん、大家さんなどの原賃貸人に対して契約内容を十分に事前に説明するというは、やはり必要なのではないかと。ということ。

それから、家賃収納代行業など、保証を含めてでございますが、預り金等の分別管理や保全措置、業務の内容について一定の適正化を図ることが必要なのではないかと。ということが、今課題として挙げられているということでございます。

こういった課題を、次回以降ご議論いただければと事務局では考えております。

あと資料2-2では、これまでの判例、あるいは国民生活センターや消費者センターに寄せられた苦情のデータベースから、トラブル事例などを、あるいは新聞等で報道された事例を示させていただいております。これはご参考までに、後でござらんいただければと思います。以上でございますが、論点の整理をさせていただきました。

【平井部会長】 少し具体的な論点について触れていただきましたけれども、とりあえず、ご意見、ご質問等がございましたら伺いたしたいと思います。とりあえずと申しましたのは、実はこの不動産賃貸の問題は、この後も引き続き論点を議論する予定でございますので、その前にその中間とりまとめの素案を、今日のメインの議題としたいと思っておりますので、とりあえず不動産賃貸においてご意見等伺いする次第です。どうぞ、升田委員。

【升田委員】 2点ございます。

1点目は、従来の賃貸不動産の管理のいろいろ流れを見てきますと、従来どちらかといいますと、物理的な管理、あるいは機能的な管理、まあもうちょっといえば法律的な管理というものもあるんだと思うんですが、そういうところに比較的関心が高かったと思いますが、だんだんこう時代が進むにつれて、高度化、多様化というご指摘がありますけれど、

もっと何か管理業に対する、社会の要望が高まっているのではないかと。端的に申し上げまして、どこら辺にそれがあるかという、例えば集合住宅なんかの管理ですと、居住環境の管理というのも非常に何か求められると。つまり、借りている人も貸しているほうの人も、何とかしてくれみたいなことがあるのではないかと。それから意外と多いのが、ある程度の規模の賃貸住宅になりますと、居住者間のトラブルというのが相当多くて、これは従来から多いわけですが、最近まあ個人の個性といいますか、そういうものがなかなか強くなってきて、意外と居住者間でトラブルが発生したときに、だれがどう解決するかというのが難しいと。当人同士で解決するのが、本来かもしれませんけれども、居住のルールというのはもともと定められている場合も多いわけですね。ご本人同士が解決すると、不測の事態にも発展しかねないなどの理由から、意外と管理業者の方に、そういったところ何とかならないのかと。大家さんに言っても、大家さんも、いや、それはあなたの問題でしょうというようなことが問題になっていて、意外と潜在的にそういうトラブルが多いのではないかと思うんですね。そういったところを全部が管理業者さんが吸収してですね、やるということはない、必要はないかもしれませんけれども、しかし、そこまで求めている社会の需要というのがあるのではないかなと。そうしますと、こうやって議論している間にも、だんだん求められる内容が高度化している。そういう意味での高度化。プロパティマネジメントとか、そういう問題以外の高度化があるのではないかという気がいたします。それが1点目です。

2点目は、多様性にかかわることで、これはもう情報提供を的確に行うという以外にないんだと思うんです。特に、今回賃貸管理業について多様な活動というものを非常に進めていこうというときに、やはり一番ポイントになるのは情報提供。しかも、借主の方も、貸主の方も、それを十分理解できるということが重要だと思うんですね。意外と、賃貸借というと簡単に考えられがちだと思いますが、法律関係というのは結構難しい法律問題を抱えていまして。それはまあ、適切に情報提供するということは重要ではあるんですが、ただ情報提供、情報提供と言いますと、他方でどうしても、大家さんにしても、借りている人についても他人任せになる。つまり、業者任せになる傾向も相当あって、十分手当てされればされるほど依存型になる。逆に、自立性、自主性というものがだんだん希薄になっていくわけで。やはり、ここで情報提供とおっしゃっているというのは、借主の方にとっては消費者保護の問題であると思います。貸主の方、特に個人の貸主の方も、これは事業者、先ほどご指摘のありましたように事業者ではありますけれども、気持ちの面では

消費者的なお気持ちを持っておられて、そうすると両方他人任せになるというのが従来からもあるように思いますので、やはり情報提供の前提として、もっと借りる人、貸す人の双方に自主性といいますか、そういったものを求めてもいいのではないかという気がいたします。以上2点です。

【平井部会長】 ありがとうございます。ほかにご意見お願いします。

どうぞ、八木橋委員。

【八木橋委員】 前回ちょっと失礼しましたので、どういう議論があったかちょっと承知しておりませんので、あるいは場違いなお話になるかもしれません。

トラブル事例などを見ますと、ほとんどがいわゆる居住用賃貸不動産ということになっているんですね。ここで言う賃貸不動産管理の適正化と言ってしまうと、賃貸不動産というのは、大はビルから、小は二、三戸の木賃アパートみたいなものまで、さまざまあるわけですが、ほんとうに、今適正に議論すべきことが、どこにコアがあるのかというのは、一度整理していく必要があるのではないだろうか。なべて賃貸不動産とあって、大きな貸しビルまでこの中に含むというのは、ほんとうにその議論として、ややコアを失するのではないかなという思いが一つあります。

それから、もう一点。これらトラブルの中で、関係者が適正にコストを負担すべき問題という整理は、私はそれなりに当たっていると思いますが、現実的な理解として、例えば今賃貸管理業、まあPMなんかは2.5から3%ぐらいでやっている。そうすると、極端なことを言うと、10万円の家賃のところの3%というと3,000円なんですね。3,000円で、升田委員もおっしゃったような意味での相隣関係までのトラブルに対応できるかということ、実際はほとんどできないということに多分なるのではないだろうかということもあって、1つのトラブルをどう解決するかというものの考え方の中に、そうした経済的な合理性、あるいは規模の格差みたいなものの認識というのが、かなり重要ではないだろうか、こんな気が私自身この資料を見て感じました。

【平井部会長】 ありがとうございます。

サブリースの少なくとも一方の当事者は事業者ですね。ですから、それと通常の貸主、借主の関係と同一にしていけないかという問題は、確かにご指摘のとおりで、今後の論点の一つになる可能性はありますね。

ほかにかがでございましょう。はい、どうぞ。岩沙委員。

【岩沙委員】 私も、今回初めてこの賃貸不動産市場の管理の問題について討論する場

に臨みましたので、ちょっと今までの議論とミスマッチのところがあるかもしれませんが、今八木橋委員から言われたことは、私も全く同感でございます。これは網羅的に非常によく整理して、全体の問題というか、この賃貸不動産の管理をめぐるいろいろな局面でのいろいろな論点について整理されていると思いますが、やはり論点をもう少し絞る必要があるのではないかなど、対象をですね。用途だけじゃなくて、住居、居住系の賃貸不動産がこれは前提になっているような気がいたしますが、その辺はもちろん、今八木橋委員からご指摘のとおり整理されるのと同時に、その中でも、やはりほんとうに問題としてとらえてフォーカスして行って、いろいろな制度とかルールとか環境、そういったものを整えていくというか、しっかり確立していくという対象をどうするかというのを、きちんと整理しておいたほうがいいと思いますね。これは事業者も業者さんも含めてですけれども、法人、個人とこれは非常に多岐にわたるわけでございますし。

そういう意味では、新制度をつくるのかどうかも含めてこれから議論をすることになるんだろうと思うんですが、従来の宅建業法や民法、それから貸家法など、トラブル事例を見てみますと、本来的にはそこで解決できるものもかなりたくさんあるなという印象を受けております。その辺のところをもう一遍ですね、従来のその法体系とかルールの中で処理できるものは、極力それはそういうことで整理して、ほんとうに検討していかなければいけないことは何なのかということ、もう少しはっきり絞ったほうがいいなという気がいたします。安全性だとか、それから社会的ないろんな意味での影響度とか、いろんなファクターはあると思いますが、そういったのを次回からもう少し整理していただくとわかりやすいかなという気がいたしますので、よろしく願いいたします。

【平井部会長】 ありがとうございます。

ほかにはいかがでございましょう。川口委員、どうぞ。

【川口委員】 私も同じような意見を持っておりまして、どこにフォーカスをするかということで、ここの表題に、資料2-1にございますように、管理業に関してどのように対応していくかという、前回の議論を含めますとそこに一つあるのかなということです。

私自身わからないのは、物件の売買の取引につきましては、年間で160万件ぐらいと非常に大きなボリュームがあって、国民の生活にも非常に密接に関連をしていると。その場合に、国の統計から試算すると、住宅の家賃というのは年間で11兆円ぐらいの規模になっているのではないかと。これはちょっとざっくり計算したので正しいかわからないんですけど、仮にそういう規模があったとしますと、賃貸管理業が占める、特に居住系

かに精査していく必要があるのではないかと考えております。以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。はい、どうぞ市川委員。

【市川委員】 そもそも論の話でございますが、この賃貸、特に居住用の賃貸に関して、八木橋委員がいみじくもおっしゃっておられましたが、事業用の部分、それと規模の大きい部分、この部分についてはそれなりのハザードができています。そういう部分とですね、大体大家とたな子との関係が、もともとこの賃貸の中の居住用という部分ではあったわけがありますね。そこに、宅建業としての媒介行為が入って、賃貸住宅等々の契約を宅建業の中で行ってきた。宅建業の中で行ってきた中に、管理という部分がおよそサービスという形で行われていた。本来は宅建業というあっせん媒介業でございますから、入り口の部分で終わっているわけでありまして。それが、入居者が退去するまでの間、ずっとサービスの部分として、宅建業者がこれをカバーしてきたという歴史を踏まえていただかないと、この話が進んでいかない。その中で、入居者あるいは貸主のニーズがあって、これが多様化してくることによって高度化してきたと。その中で管理が発生してくる。管理的なものとしては、人的な管理と物的な管理があって、建物等の物的な管理というものがあるということ、先ほど来、出ておるわけでありまして。その高度化してきた中に、収納代行というような部分があって、そこのトラブルが発生している。要するに、預り金等々がどのように処理をされているということではありますが、まず原点として宅建業法、借地借家法、民法、その他さまざまな法律があるわけでございますが、賃貸借の契約の部分、宅建業でカバーできる部分がどこまでなのか、そしてカバーできない管理という部分があるんだとしたならば、それがどこからどういうふうが発生していくのか。そこを議論の対象としていかないと、部分的なものとして高度化されたもの、例えば収納代行だけをとりましても始まらないのだろうなど。さまざまな部分でそういう問題がありますから、これはやはりそもそも論の原点から始めないと、この議論は完結していかないと考えておるんですが、いかがでしょうか。

【平井部会長】 ありがとうございます。ご指摘の点は、今後の議論の中に取り入れさせていただくことに当然なるだろうと思います。

ほかのご意見はいかがでしょう。もし、特にご発言がなければ、先ほどの繰り返しになりますけれども、中間とりまとめの素案が出ておりますので、これについて説明、議論を次回も続けてやっていただいとりまとめ、そのとりまとめ後の議論に、また再び賃貸の問題に戻るという予定にしております。今日のところは一応賃貸については以上で打ち

切らせていただいて、中間とりまとめの素案の説明に入らせていただこうかと思っておりますが、よろしゅうございましょうか。

それではお願いいたします。

【海堀不動産課長】 それでは、今いただいたご議論を踏まえて、また次回以降検討させていただきたいと思っております。

資料3-1で、これまでの議論を中間とりまとめという形で整理させていただきました。これについて、ご説明をさせていただきます。

1ページ、目次をごらんいただきますと、大きな構成として、「1.はじめに」ということで、諮問に至る経緯等を整理をさせていただいております。2では、不動産市場を取り巻く状況ということで、最近の不動産市場を取り巻く課題など、現状の整理をさせていただきます。それから、3、4、5という部分が、個別項目についての具体的な方向性についての一定の考え方の整理でございます。3で重要事項説明を中心とした消費者に対する情報提供の課題について整理をさせていただいております。それから4は、既存住宅流通市場の活性化に向けて、告知書あるいはインスペクションなど、関連サービスが現在いろいろ出始めておりますが、これらについての今後の取り組み等についての考え方を整理させていただいております。それから5は、先ほどご説明させていただいた、賃貸不動産管理に向けての今後の検討の進め方等についての方向性と課題の整理をさせていただき、6では今後の検討の進め方という、この大きな6つのグループに分けて整理をさせていただいております。

それでは1枚めくっていただきまして、まず、はじめにでございます。ここは諮問に至る経緯ということで、最初のポツで最近の少子高齢化あるいは消費者意識の高まり、情報技術の発展等の状況を踏まえ、住宅政策についてもストック重視、市場重視というような方向転換を図ってきているということを述べさせていただいております。特に、ストック重視という形で、既存住宅の価値を適正に評価し流通させていく、そういう市場環境を整備していくということが求められているということと、賃貸住宅についても、やはりそういった良質なストックをどう管理、維持していくかということが求められているということです。

また、消費者意識の高まりということで、この不動産流通の分野におきましては、消費者市場の信頼の上に成り立っている高価な土地建物取引だということを念頭に、安全安心な取引を進めていくということが重要だということです。特に、物件の品質、過去の履歴、

周辺環境、契約条件等の情報をきちんと的確に伝えていくということが求められているだろうと。また、そういったことを進める上で、事業者である宅建業者については、そういった流通を促進するということと、紛争を防止して安全な取引ができる環境を整備していく、消費者からの信頼される環境をつくっていくことが求められているということで、今回8月に諮問させていただきまして、具体的な3点について6回の審議で議論をしたという経緯を、下のほうにまとめさせていただいております。

3ページをお開きいただきますと、最近の住宅市場の状況について、確認的に項目をピックアップし整理させていただいております。

人口減少、少子高齢社会において、国民の財産である住宅を資産として活用していくということが、やはり喫緊の課題だと。それから、省資源、環境保全の観点から、既存住宅の価値をさらに維持し、良質なストック形成をしていくということ。また、国民のライフスタイルの多様化ということで、高齢者が今後増えてくる中、ライフスタイルに応じた住環境を選別できるような、そういう環境をつくっていくということが求められていることを、課題として挙げさせていただいています。

そのような中で、既存住宅市場について、我が国は諸外国に比べましては特に流通のシェアが低いということで、その原因としては、買主から見た品質の不安というようなことが大きな要因としてはなっているのではないかと。それを補う意味で、やはり不動産取引における情報提供というのが非常に重要で、特に物件の品質、周辺環境、過去履歴などの情報を提供していくことが必要だろうと。特に、インターネットなどの普及によりまして、こういった情報の非対称性を補う環境も非常に充実してきているということで、そういう適時適確な情報提供を進めていくということが求められており、これらは昨今の消費者保護の観点からも、やはり重要なのではないかと整理させていただきました。

それから、賃貸不動産管理でございますが、ここは住宅ストックの4分の1と大きなウエートを占めているということでございます。その管理を適切にし、居住環境とサービスを提供していくということが、やはり求められているだろうということと、消費者意識の高まりから、賃貸不動産に関するトラブルが増加傾向にあり、加えて多様な家賃債務保証などの事業なども展開され、こういったトラブルも発生しているということでございます。こういった業務については、やはりそういった事業、業務内容についての情報が十分事前に提供されていないということと、法規制の対象になっていないということが、大きな課題になっているのではないかとということでございます。これらを今後どうしていくのかと

ということが、大きな課題です。

なお、ここでは居住用と若干違う投資市場の話も書かせていただいております、これらについては既に専門化の動向が非常に進んでいるということで、これらについても十分注意を払っていかねばいけないということで整理をされております。

これらが全体としての環境的課題ということで、一応状況の再確認というような形で項目を整理させていただきました。

3でございますが、重要事項説明を中心とした情報提供のあり方でございます。

(1)は、全般的な考え方の整理でございます。不動産取引における買主等への情報提供については、売主、買主、宅建業者、宅建業者以外の専門家それぞれの役割と責任についてきちんと整理をして検討を今後とも進めていく必要があるということ。

それと、情報提供についてはさまざまな場面がありまして、広告から始まり、重要事項説明、売主の告知書あるいは専門家のインスペクションなどの形態で行われている。これらの役割、特徴を明らかにして、適確な情報が適時に提供されていくということが進められるような環境をつくっていくべきであろうということです。

3番目の丸でございますが、これは先ほども升田先生などからもお話がありましたが、やはり買主等においても、情報を理解して判断できる能力を高めることが不可欠ということで、消費者等に対するそういう知識の普及ということも、情報提供を受ける側のサイドでも、やはり双方高めてよりよい環境をつくっていくということが必要なんではないかということ、基本的な方向として説明をさせていただいています。

重要事項説明でございますが、これについては宅建業法の主要な法規制の項目の一つということで、これまで購入者保護等を図るための重要な手続として位置づけられておりまして、累次の改正でこの項目をどんどん追加していくということで、分量が非常に多くなってきております。購入者も項目が多岐にわたり、時間も2時間を超えるというような売買の例も見えられておりまして、何が重要かかえってわかりにくくなっているという指摘もございます。

こういったことから、現在の重要事項説明書に記載すべき項目、これは情報を減らすわけではなく維持していくということでございますが、実際に宅建主任者がその場で説明する項目については、やはり購入者の意思決定に影響の高いもの、それから既に購入者が理解しているものはある程度説明を省くというようなことをすることによって、制度の合理化をしていってはどうかというのが、今回の基本的な考え方でございます。

以下、(3)以下で、それを進める上での具体的な考え方、手法についての検討案を示させていただきます。

まず①でございますが、書面の事前交付ということでございます。実際の不動産取引の場面において、購入者が意思決定を固めた後、法定の重要事項説明が行われ、その直後に契約されることが例として多いと言われております。そういったことを事前の十分な時間的余裕を持って理解し、検討できる環境を確保していかなければいけないのではないかとということでございます。既にこれまでもご説明させていただいていますが、重要事項説明書の案などを市場では事前に交付をして、消費者の方に渡している例も非常に多くはなっておりますが、直前に渡すという例も見られるということで整理をさせていただきます。

対応策でございますが、購入者等がやはり十分理解して契約を締結してもらうためには、重要説明書の案というものを事前にお渡しをして、頭の整理をしてもらうということが重要なのではないかとことです。そういうことをすることによって、契約後の紛争などのトラブル防止が十分図られるということで、市場においても、説明に先立ってこういった写しを購入者に対して交付している例が多いということも書かせていただいております。

そういったことの期待される効果としては、購入者の側で一定の理解が進められるということと、事業者のほうでも購入者の理解が進むことによって、より購入者がわからないところを説明することにより、事後の聞いてない、説明を受けてないというようなトラブル防止にも一定効果があるのではないかとことです。

事前交付のタイミングでございますが、頭の整理をするということで、重要事項説明が行われる少なくとも1日前ぐらいに渡すことが望ましいのではないかとことを、案として提案をさせていただきます。

消費者等へのニーズの対応としては、事前交付が消費者側にとって過度な手続だと、もう本人は早く契約したいのに、余計な手続が加味されて契約ができないということにならないような配慮が求められるということで、事前交付を求めない購入者については、それらを不要にするというようなことが、やはり必要なのではないかとことです。また、業者間の取引についても、こういったものは不要のではないかとことを整理させていただきます。

②でございますが、これは実際こういったことを進める上での一定考慮事項ということで、最近の電子化等の技術の発展を踏まえて、こういった事前交付を進めるに当たっては、

こういったものを活用することも視野に入れて、なるべく簡易な方法できるようにするというのが重要なのではないかということでございます。こういったものを導入すると、関係者の負担軽減にもなるのではないかということです。

1 ページめくっていただきまして、この事前説明書はあくまでも案、写しを事前に交付するものでございますので、主任者による記名押印までは必要ないのではないかということでございます。電磁的措置などでの受け渡しを十分に視野に入れるということとともに、特にこういった措置に不慣れな購入者等については、紙媒体によつてのきちんとした配布も必要だということを付記させていただいています。

こうした事前の書面を交付するということを前提に、重要事項説明の内容を合理化していったらどうかというのが③でございます。ここでは実際の重要事項説明の口頭説明について合理化をしてはどうかということを提案させていただいています。

①において検討した事前交付を前提に、読んで十分理解できた項目や購入者がもうここは説明いらぬという内容については、重要事項の口頭説明を省略することができるのではないかということです。こういうことを進めることによって、ほんとうに知りたいこと、わからないところについての説明をきちんと受けるということで、説明の効率化、合理化と、それから購入者側でもわからないことを積極的に聞けるというようなことが期待できるのではないかということです。

対象項目でございますが、これはあくまでも例示でございますけれど、都市計画の制限とか、あるいは事前にモデルルームや現地を見に行つて電気やガスの整備状況など、ある程度広告や現地不動産などで確認できるような項目については、一々その場で説明することについては合理化を検討してはどうかということです。これは、取引形態や物件の種類などに応じて、ある程度グルーピングをして、その項目をまとめていくということが必要なのではないかと考えております。

これを進めるに当たっては、やはり購入者の同意を事前に把握できる仕組みをうまくつくっていくことが重要だろうということで、事前に渡した重要事項説明書の案で、この部分は説明は要らないというようなことを、購入者側の意思として確認するような簡素な手続を何か設けることによって進めてはどうかということでございます。

重要事項説明の合理化を行った場合でも、これは留意事項でございますが、重要事項説明書に記載していない事項で知っている事項を故意に告げない場合、これは宅建業法47条1項違反であることは当然でございますので、この点については留意事項として掲げさ

せていただいております。

事業者に対する重要事項説明については、これは先ほどの事前の案の交付とともに、口頭説明というのを業者間において行うということについては必要性が低いのではないかと、口頭説明については省略をしてはどうかということでございます。この点についてもやはり、知っていながら故意に告げないという場合には、これは47条1項違反であるということは、留意事項として掲げさせていただいております。

こういうようなことで、重要事項説明の今後の合理化を検討していくわけですが、ある程度先ほど言った法令上の制限とかグルーピングをして整理をしていくんですが、一律に購入者の状況が、理解度が一律ではないものですから、この項目は一律に省いていいとか、この項目は一律に説明しなきゃいけないというのはなかなか難しく、個別購入者の意向を踏まえた対応が求められるのではないかと、統一的な整理は困難ではないかということ（ウ）のほうに書かせていただいております。以上、重要事項説明の合理化の項目でございます。

次に、既存住宅市場の活性化に向けてということで、告知とインスペクション等の取り扱いについての項目です。これらについては、流通市場を促進するためには、その品質、特にものに対する状況をきちんと買主のほうに伝えるということが有効だということで、告知書、インスペクションの活用が、この情報の非対称性を解消する上で大きく役割を果たすのではないかと、ただ、これを活用していく上では、売主、買主、媒介業者、それぞれのインセンティブ、コスト、負担のルールを整理していくことのルールづくりが必要だろうということでございます。また、これらを市場で有効に活用していくためには、たとえ各売主が行ったインスペクション、買主が行ったインスペクションであっても、情報の移転がきちんと次から次へと累積していくような、そういう環境も必要なのではないかということ（4）を4番目に書かせていただいております。

そういった観点から、（1）告知書についての整理でございます。8ページをござんいただきますと、住宅履歴の効果ということで、これは新築を含めた物件との比較において、履歴、リフォーム、補修、点検などの情報があるということは非常に重要だということと、取引関係者間においても、後で瑕疵、ふぐあいが発生した場合に、それが事前からちゃんと告知されていたのかどうかということが、いわゆる隠れた瑕疵になるかどうかという形でのトラブル防止になるので、これについても紛争を減らす方向での効果が期待できるのではないかと、でございます。

その内容については、履歴情報だけではなく、周辺の境界確定、あるいは土壌汚染なども含めて取り扱うべきではないかということ。それから、売主が提供すべき情報ではございますが、やはりその内容についての標準化、ルール化をすることが、全体の取引を進めていく上では重要ではないかということを書かせていただいています。

告知書提供のタイミングでございますが、これは基本的には重要事項説明より前に行うことが望ましいのではないかとまとめさせていただいております。ただ売主の個人情報に関係するようなものについては、やはり契約締結と同時に渡すということも配慮しなければいけないのではないかとことです。これら告知書に対する内容については、媒介業者が売主と媒介契約をする際に、それを確認して売主に作成してもらうように促すというようなことが、市場で告知書を普及させる上では重要になってくるのではないかとということでございます。

告知書の内容については、現在各業界団体などで書式の統一がされておりますが、記入項目など売主の立場もあり、それぞればらつきが見られるところであります。また、専門家ではない売主が記入する情報でございますので、その内容と信憑性については、おのずと限界があるということでもあります。そういったことを念頭に置きつつも、やはり消費者にわかりやすい情報を提供していくということで、項目の統一化や標準化などについて、業界団体の事例を中心に、今後標準化などをさらに検討していったらどうかということを書かせていただいております。

次に、この告知書の取り扱い、責任でございます。資料3-3でも告知書について一枚紙を用意させていただいておりますが、重要事項説明で行います、要するに媒介業者が調査までを行い説明責任を負うものと、この告知書の情報はやはり区別して整理をしていくことが必要ではないかと考えられます。売主の責任で作成されている、まあ売主の保有している情報ということでございますので、その事実は事実として推定をして、媒介業者はそれをいわゆる善良なる管理者の注意業務をもって購入者のほうに提供をするということで、中身についての信憑性の確認までは、なかなか重要事項説明の項目とは違って難しいのではないかとということでございます。そういったものである、そういう性質のものであるということ、十分取引者間でも理解をしてもらうことが必要だということでございます。

先ほどの善管注意義務のところでございますが、若干補足をさせていただきますと、明らかにプロである宅建業者が見たときに、売主がうそをついていることがわかるような場

合には、これはやはり問題があると思いますが、そこが明らかにわからない、善良な管理者をもってわからないというような項目であれば、これはやはりその責任まで問うのは難しいのではないかと考えております。

そういうことを踏まえた上で、媒介業者はそういった告知書をアドバイスをしたりして作成できる環境をつくっていくということが求められているんじゃないかと考えております。

インセンティブとしては、売主はその告知をすることによって、逆に建物をきちんと管理した情報で住宅の価格についての適正な評価をいただけるというようなこと。あるいは、隠れた瑕疵が隠れていない、ちゃんと消費者、買主に提供しているということが、インセンティブになっていくのではないかと考えております。

こういった内容について、インスペクションなどを活用してより精度を上げていくということも、今後の課題として考えられています。これを進める上で法令の義務づけ、制度化というのは、現時点ではなかなか取引事例が多くないので困難と考えておりますが、こういったことを市場でルール化していく上でも、やはり業界団体を中心に標準化を図って、取引上の実態的な利用率を上げていくということが、やはり大きく今後の課題としてあるのではないかと考えております。

それから2番目、インスペクションでございます。これは専門家の検査を受けるということで整理をさせていただいております。効果としては、10ページでございますが、第三者が一定、客観的に検査、調査をした結果を踏まえて取引ができるということと、買主にとっては、その検査結果を踏まえて価格の妥当性、瑕疵の有無を判断するとともに、維持補修について、住みかえのときに、買ったときにここをリフォームしようというような判断もできるということで、その取引後の紛争の防止、予防も進むということが期待されます。

依頼者でございますが、これは売主、買主、両方それぞれ効果があるので、どちらが行うということを決めるというのはなかなか困難であります。重要なことは、売主、買主いずれかが行うということが望ましいかを決めることではなくて、双方にとってそういった情報をきちんと理解をして信頼性ある取引が進められると、いわゆる情報がより提供された市場環境の中で契約が締結できるということを主にして考えていくということが、重要なのではないかと考えております。売主が行う場合には、告知書と同様、不利な情報が隠ぺいされないような工夫が進められるとともに、買主からもその内容を確認できる仕組みが

重要だろうということです。また、買主も、売主の協力を得て契約を締結する前にインスペクションするということが、現在もう既に市場などで行われている例が見られますが、こういった協力を得て、得られた結果については売主、買主双方で共有するというようなルールをつくることによって、売主が次にその物件を売る場合にも、その情報を活用しながら既存住宅を売り移していくというような環境をつくってはどうかという案を出させていただいております。

既にこのインスペクションについては、企業間取引についてはデューデリジェンスなどで非常にたけたものが存在しております。ただ、個人取引については物件の価格がそれほど大きくないということでございますので、それに応じたサービスの提供、メリット、デメリットを整理していくことが必要だろうと考えております。やはり、最大のメリットというのは、きちん評価された物件については正当な資産価格が反映されるということでございまして、これらを進める上では、地方公共団体が行っている耐震改修診断といったような補助制度を活用したり、あるいはそういった結果を受けたものについて、住宅金融での担保評価に反映させたりといったようなことを進めたり、あるいはこういったインスペクションを行う方々の養成などを図っていくというようなことが求められるんじゃないかということです。宅地建物取引業者は、その流通を促進する上で、こういったインスペクションを活用しやすい環境をつくっていくということで、売主、買主の合意があれば、その信頼関係のもとに、こういうインスペクションを適用していくようなルールを、選択肢として与えていくようなことが求められていくのではないかということを書かせていただいております。

インスペクションを制度上どう位置づけるかでございますが、既存住宅が建っていても、除却をして新たな住宅建設を行う方々もいらっしゃいますので、必ず取引に位置づけるというようなことがなかなか困難ではないかということと、実際市場で行われている今のインスペクションサービスも、検査項目、評価方法などばらつきが見られるということで、やはりサービス内容の標準化、健全な事業者の育成などを踏まえた上で、これらの制度化について検討していくということで、まずはインスペクションの普及を進めていく環境をつくっていくということが重要なのではないかということです。

3番目に、これらについてはやはり価格にきちんと反映をさせていくということで、価格査定マニュアル、あるいはローン審査の欄にもそれらが反映されるよう、関係機関との連携を進めていくことが求められるんじゃないかというのを（3）に書かせていただい

います。

加えてでございますが、この告知書、インスペクションのほか、やはりリフォーム等の情報提供も今後重要になってくるだろうということで、既存物件が、十分品質が購入者の意図に合わない場合に、さらに付加的にどういうところをどう直せばいいのかということのコスト負担、修繕の可能性などを情報取引の間に提供していくことが重要なのではないかと、これが市場の活性化につながるのではないかとということです。

12ページのほう、こういった利活用について、情報提供や費用負担をどういうふうにしていくかということについても、一定市場でのルール化ができていくことが重要なのではないかとございまして。既存の住宅購入希望者にとっても、宅建業者から一定のそういう情報、従来の宅建業法の業務と別に、それとあわせてこういったリフォームなどの情報、あるいはコンサルティング的な情報、あるいは関係事業者の紹介といったものがあると、非常にいいのではないかと書かせていただいています。これが告知書、インスペクション、その他の情報提供となります。

5番目は、先ほどの賃貸管理の分野でございまして、ある程度説明を省いて整理をさせていただきたいと思っております。めぐる状況、それから検討が必要と考えられる状況などについては、先ほどご説明させていただきましたので、整理を省略させていただきます。

13ページの真ん中ほど、3番目に賃貸不動産管理業務の従事者の育成ということで、現在業界団体で進められている研修について、今後も進めていくということが有効なのではないかというようなことを書かせていただいております。また、エ)のところ、円滑な紛争解決の方策として、業界団体の自主的な取り組み。それから、オ)として、標準契約書、あるいはガイドラインの普及なども重要なのではないかと挙げていただいているということです。

それから、(3)でございまして、これは先ほど八木橋委員、岩沙委員のほうからもお話がございましたが、今後の検討を進める上での視点ということでございまして。この賃貸管理の分野については、消費者保護の観点から一定の検討が必要だというようなことを整理して、ア)のほうに書かせていただいております。ただ、規制を行う場合には、ある場合、ない場合のメリット、デメリットを十分考察することが必要だということ。それから、内容も規制による包括的な保護ということではなくて、やはり必要最小限、契約上の役割を明確化することや、あるいはその内容を担保することによって足りるというようなことも十分視野に入れながら、どの方策を講ずるかということについて、項目ごとにきちんと整

理をして議論をしていくことが必要だろうということでございます。

特に、その賃貸管理業の範囲・内容のとらえ方については、全体の活性化、業務適正化の観点からは両方、居住、非居住用を対象とすることが考えられますが、やはり業務の内容、実際のトラブルの状況等を勘案して、その中身についての議論を深めていくことが必要なんではないかということ、イ)で書かせていただいております。

それから、ウ)でございますが、これは既存住宅、特に市川委員からお話がありましたように、住宅の管理については宅建業者がその9割を担っていると、媒介に付随して担っているという実態を踏まえ、宅建業法との規制をどう考えるかということで、宅建業法の中で整理をしていくのか、あるいは別途新しい規制を設けるのかということが、論点として出てくるのではないかとございまして。

これらの賃貸不動産管理については、関係する問題が非常に多岐にわたる、あと事業の実態も非常に多岐にわたっているということで、今後の検討に当たっては、対象を絞り込んで検討を進めていくことが必要になるであろうということも書かせていただいております。そういったことを進めるに当たって、貸主、借主のほか、媒介業者あるいは特定な管理業を行うものなどを念頭に、主体ごとにどういった課題と問題点があるかということ、整理して進めていくというような方向性を書かせていただいております。これらについては、今日いただいた意見を踏まえつつ、論点の整理を次回以降また具体的に検討させていただければと思います。

6でございますが、これらについての全般的な今後の進め方でございます。今後は、残された課題を議論し、21年内を目途に全体的なとりまとめを進めていってはどうかということでございます。中間とりまとめを含め、広くパブリックコメントなどを通じて、関係事業者、消費者の方々の意見を聞いていこうと考えております。また、今回対象としている課題でございますが、これは不動産行政のみならず、住宅政策とも関連しているということで、住宅地分科会のもとに民間賃貸住宅部会や既存住宅・リフォーム市場部会などが設置されておまして、これらとの連携などについても検討をしていきたいというふうに考えております。

大きな項目としての買主への情報提供でございますが、重要事項説明については本部会において一定の方向性をまとめた上で、整理をさせていただきたいということと、市場全体において、さらなる情報提供と住宅ローンとかさまざまな取引に付随するような情報もございまして、これらは何が欠けているかというような項目も含めて、さらに検討を深

めていきたいというのが情報提供の項目でございます。

それから、既存住宅の市場活性化でございますが、ここは情報の非対称性をもとに、告知書、インスペクションの中身について、もう少し標準化等の方向性などについての議論を進めていってはどうかということ。それから、先ほどある程度議論をさせていただきましたが、リフォームと一体化して進める上で、既存住宅の状況、それからリフォームをした後の性能をどう担保していくかというようなこと、それとそういった情報を市場で流通させていく、いわゆる一つの取引ではなく、市場の基盤として蓄積、共有化していくような仕組みづくりみたいなことについても検討が必要でしょうし、既存住宅市場流通については、やはり税制、金融といった部分が大きなウエートを占めておりますので、これらについても一定の検討を進めていければと考えております。

ちょっと長くなりましたが、以上が中間とりまとめ素案でございます。

【平井部会長】 ありがとうございます。

それでは、この素案についてのご議論をいただきたいと思いますが、後で披露されます今後の審議予定案によりますと、次回の部会で中間とりまとめを一応完成するという予定になっております。したがって、ここで提示されました中間とりまとめの素案がより適切なものとなるように、どういう点を注意すればいいかという点に重点を置いてご議論をいただければと思います。

例えば、中古住宅の市場の活性化というのが審議の大きな目的ですが、ここに挙げられている内容は、そのための目的を達成するに適切な手段となっているかどうか。抜けているような論点、あるいは手段はないのかどうか。あるいは、もっと詳しく議論すべき問題はないのかという形でお願いできればと思いますし、具体的な論点も中には含まれている場合もあります。例えば、少なくとも1日前に重要事項説明が行われるというような内容もあります。それがあまり具体的過ぎるのではないだろうかというご意見もおありになると思います。さらにもっと違った視点で整理することも考えられないか。例えば、業者間取引とそうでない取引とを分けて整理すべきである等々、私の思いつきですけれども、いろんな視点があるかと思しますので、中間とりまとめをより適切なものとするのを念頭に置いていただいて、ご意見を賜われれば大変ありがたいというふうに思います。

いかがでございましょうか。どうぞ、井出委員。

【井出委員】 まず細かいことからですが、6ページの事前交付というところで重要事項説明書の案や写しというふうに課長が強調されていましたが、これはあくまで案

や写しであって、本物ではないということです。ですから、変更もありということが含まれているわけで、そうすると本物の説明書と事前交付とどこが違うのかという、そういう修正表をまたつけなきゃならないということになりますよね。そうでないと、説明を省略した箇所が実は内容が違っていたなど、結局トラブルがさらに複雑になってしまうということもあるので、もしこういうことで案、写しを交付するというのであれば、必ず変更箇所を明示したリストをつけなければならないということになります。そうじゃないと、この説明を省略することができなくなってしまうわけですね。

それと、説明を省略する項目を整理してはどうかということになりますと、項目ごと、これは省略してもいい、省略してもいいかどうかということを確認する何か、チェックかサインが何か必要で。そうじゃないと、後で言った、言わないの議論になってしまって、結局最初のもとの状態に戻ってしまうと思うんですね。あるいは、業者の方はそれを恐れて、省略はしないでとにかく全部言わせてくださいと、また同じことが起こってしまうので、結構非常に実際の実務上を考えると、結構面倒くさいというか、大変なことになるのではかということ、ちょっと危惧しているんですが。ただまあ、事前交付ということは非常にいい考えだと思いますので、ぜひ細かいところなどをいろいろパブコメで実態を、現場の声を聞いていただければと思います。

あと、最後の、本日も皆様がたくさんおっしゃいました賃貸管理業のところなんですが、参考資料で私は結構だと思いますが、法的な権利関係と、それからこの賃貸にかかわる契約をカバーする法律の整理というのを、一度示していただきたいなと思います。例えば昨今、請負と派遣業のような関係のように、三角関係になっているのか、一対一がたくさん集まっているのかということも、私もあまりよくわかりませんし、一般の方々も非常にわかりにくいと思うので、やはりその法体系とか権利関係の整理というものがどういうふうになっているのかと。実態がわからないと、多分宅建業者だけの話をしても、宅建業者は取引のその瞬間的なそのスポットを押さえるだけで、ずっと長く住み続けるという、賃貸で住み続けるという長い行為に対する規制が、どこまでそのスポットで押さえられるかというのは、技術的にかなり難しいことだと思います。だから、実際にその中間とりまとめ以降、そのスポットを入り口で押さえるだけでなく、ほんとうにどこまで長い権利関係に関して押さえられるかということが非常に議論になってくるので、やはり今後の議論を活発にする上でも、その法体系と権利関係の、参考資料でいいと思いますが、ぜひつけていただきたいと思います。

【平井部会長】 はい、山野目委員。

【山野目委員】 今、話題に出ました事前説明の関係で意見を述べさせていただきます。最初に小さなことですが、部会長がいみじくも最初におっしゃったように、少なくともこの時点で、少なくとも1日程度の、という数字を挙げるのが適当なのかということに関して、私は疑問を抱きます。関連してですけれども、この書き方だとよいのですが、しばしば何日前に、という書き方をしたときに、何日前の意味が人によって違う理解がされていることがあります。そのあたりも含めて、もう少し慎重であっていいかもしれません。これは小さなことです。

あと、6ページから7ページにまたがって、2点申し上げさせていただきます。大きく見て、今回の中間とりまとめの方向がさらに最終報告にまとめられていくときには宅地建物取引業法の改正に発展する内容を今、議論しているものと認識いたしますけれども、そういうことを考えたときに、打ち出しておられることの一つ一つはごもっともなことだと考えますが、宅地建物取引業法が定める業務規制のあり方について、体系的に幾つか留意しておかなければいけないというか、若干心配になってくる場合がございます。

2つ申し上げるうちの1つ目は、6ページの下の方の留意事項にかかわります。現行法も、いろいろな業務規制を定めているのですけれども、相手方、消費者側の同意があれば外すことができるというものは、今のところ入っていませんが、今回初めて入ることになると考えます。今回入れる、これには理由があると思いますが、これがずるずると広がっていくということだと、これは業務規制体系の全体を危ないものにいたしますから、その点に留意して議論しなければいけないと考える観点から、6ページの最後の留意事項の丸が2つ挙がっているうちの、丸の1つ目の3行目のところに、「また、重要事項の口頭説明の義務付けは、業法の重要な規制事項であり」と書いてあるところの「また」というのは、「ただし」にさせていただけるとよろしいであろうと感じます。これに関してご答弁は要りませんから、私の意見としてお願いでございます。

それから、もう一点が、隣の7ページのところですが、これも宅地建物取引業法が定める業務規制のあり方にちょっとかかわってくることであり、これも現在までの制度では、みずから売主の場合のルールは決められておりますが、みずから買主の場合のルールというのは、今のところないわけでありまして。ところが、これも今回ですね、相手方業者が買主であるときには、場合によっては重要事項のあり方を別なルールですることができるということになりますと、みずから買主のルールがいわば入ることになりますから、

これもここだけなのかということ、少し一度体系的には見る視点が必要だと思います。

その関係ですが、7ページの上のほうのゴシック、「宅建業者に対する口頭説明の省略」と括弧書きであるところの最初の丸ですけれども、そこに「場合」が2つ出てきて、後ろのほうの「場合」ですね。「その相手方の同意がある場合には」というのは、これは要りますか。ちょっとお尋ねですけれども。これが要るのなら、隣のページで議論している普通の一般消費者相手のときと、ほとんど要件的には違いがないことになります。要るのであれば、私が先ほど申し上げたことはあまり申し上げる必要がなく、みずから買主の特別ルールではないことになりますが、これを外すのであるならば、いよいよもってみずから買主のルールになりますから、これもご検討いただきたいというお願いです。もし、残すのなら、細かなことですが、2つ目の「場合」は、これは公用文の書き方では「とき」になるものと考えます。以上でございます。

【平井部会長】 ありがとうございました。

どうぞ、八木橋委員。

【八木橋委員】 重要事項、告知書、それからインスペクションの整理について、私はよくできていると思います。そして、前回もこの場で申し上げましたが、やはりインスペクションのところ、あるいは告知書のところ、これらを極めて重要に位置づけることが、今後中古住宅の流通に対しての活性化に向けて必要なことだろうと思います。特に一つ申し上げておきたいのは、インスペクションの場合、インスペクションを行う業者をいかに育てるかという問題があつて、これは実は業として成り立つというようなことがなければいけないわけです。そうすると、やはりかなりそれにオーダーをするという需要がやっぱりないと、業としては成り立たない。したがって、オーダーをする側の売主なり、買主のほうのインセンティブをどうするかということで申し上げたのは、やっぱりそのインスペクションを行い、一定のその証明書みたいなものを付ける。公的機関の認証を受ける、受けないはともかく、何かそんなものがやっぱり税法上の恩典があるといいというのは私は実は申し上げたわけで。そのところを、もう少し強調していただければありがたいなということが1点。

それから、賃貸住宅に関してなんですが、管理業、賃貸不動産の管理業というところの視点を、もう少しこう現実的な実態調査みたいなものを踏まえた上で議論をすべきだなという感じが持つておると同時に、早ければ高校生ぐらいから賃貸住宅に入るわけで、やはり消費者教育ということ、いま一つきちんと賃貸住宅に関しては押さえるべきではない

だろうか。

それから最後になりますが、この先進国の中で、やはり日本が環境問題に対してのリーダー的な位置づけだということになると、中古住宅の活性化、いわゆる中古住宅を除去するということが、環境にとっては実はマイナスなんだということも一つあるわけです。今までの議論にはありませんでしたが、この中古住宅、既存住宅の活性化という視点に、何かそんな視点も取り入れられたらいかがでございましょうか。以上、3点でございました。

【平井部会長】 ありがとうございます。

岩沙委員、どうぞ。

【岩沙委員】 まず、今回のこの中間とりまとめの素案というのは、非常にわかりやすく論点が整理されて、完成度は高いと思います。現場では新築住宅、分譲等、それからセカンダリーの中古住宅の売買の現場では、やはり重要事項について、あまりにも多岐にわたり詳細であるということが、ほんとうに消費者、買主が、買うものについての情報、正確な情報を得ることにつながっているのかと。ほんとうに、かなり速いスピードで説明しても最低2時間はかかるということでございますし、それから内容的に質疑応答なんかしていると、ほんとうに延々とかかってしまうというようなことの中で、やはり今回のような観点で合理化と、ほんとうに重要なことが消費者にきっちり説明される、また確認されるという意味で、今回の整理案は非常によくできていると、私は思っております。

書面の事前交付につきましても、こうやって制度化するということは非常にいいことだと思います。これによって消費者の理解を事前に深め、契約後のトラブルを未然に防ぐという効果はほんとうに大きく、有効な手続だと思います。

それから、交付のタイミングについても、先ほど山野目委員からご指摘ありました、そういう観点も当然、十分検証しながら打ち出していかなければいけないとは思いますが、少なくとも1日程度ということで、1日前であればいいということではないので、逆に言うと多様な取引形態の実態ということを考えると、やはり少なくとも1日程度という、こういうとらえ方というのは、私はまあ合理的かなという感じを持っております。あまり事前に交付されても双方にとって、また逆に言うと、別の問題点もあるような気もいたしますので、ここは少なくともというのが入っているのが非常にいいのかなと思っております。

それから、書面の事前交付を前提として書面で理解し得る項目について重要事項説明の一部省略ということが、こういう形で具体的に示されるということは、先ほど最初に申し上げましたように、お客様にとってほんとうに重要な事項についての理解を深めていただ

く施策として実効性が高いと思います。特に、買主が、宅建業者の場合の口頭説明の省略など、プロ間の手続の合理化が盛り込まれている。これは、どの世界でもプロ・プロの取引というのは、やっぱりプロ・アマとのルールが違って当然だろうと思いますので、この辺については非常に検討が深まってよかったと思いました。ぜひ、これを実効性あるように今後詳細を詰めていただきたいと思います。

それから、告知書とインスペクションについてでございますが、これは各委員からもご指摘されているように、まずは有用性について、どういうふうに売主、買主、また関係するすべての関係者が認識し、位置づけられるかということが大事な段階だろうと思います。実際、私どものセカンダリーになっている会社に、インスペクションを行っている子会社がありますが、極端に利用はされにくいと。今、私どもは三井のリハウスというのをやっていますが、インスペクションはリハウス会社のサービスでやっている。むしろ参考として、活用していただいているような、まだそんなレベルでございます。そういう意味では、住宅基本法それから長寿命住宅の制度等出て、これからの時代というのは、住宅の量から質への転換というか、住宅のストックとしての、資産としての形成がほんとうに求められていることでございますので、この住宅の履歴をしっかりと記録し、そしてそれをしっかりと価値に反映していくということは、まさに時宜を得たこれからやっていかなければいけない大きな要素だと思います。今は、まだ20年たつと上物の価値がゼロになっちゃうような実体取引がされているというのが現実でございますので、これがやっぱり環境やいろんな資源の問題から見ても、50年、100年と、逆に言うと経年有価しつつ使われていくというふうにしていかなきゃいけないというのは、これはもう時代の要請だろうと思います。そういった中でこのインスペクションというのは、インスペクションがあることによってできる告知書の、質的なほんとうに担保というかですね、その有用性について、啓蒙活動というか、情報活動から入るぐらいのしっかりした、急がば回れの取り組みが必要だろうと思います。

それから、今一方では住宅性能表示制度というのがありますね。その住宅性能評価書、履歴が整備されていくことがそれにおいても求められているわけですが、この既存住宅の住宅性能評価書についても、これは費用負担の問題とか、実際上なかなか消費者の方にはそこまでしてという思いがあるということも現実だと思いますので、この辺は先ほど八木橋委員やそのほかの委員から、またとりまとめの中でも記載されておりますが、やはりインセンティブですね。税制とか、それを採用することによってどのようなメリット

があるのかというところを、逆に言うと有用性の情報活動と同時に、それを裏打ちする制度的な補完ですね、これをやっぱりかなり導入期ですから手厚く制度化していくことが、これもまた非常に大事なかなと思います。そういう意味では、これは09年度の経済対策にも貢献することだと思いますので、住宅性能評価だとかインスペクションに向けたそういったインセンティブをどういうふうに制度化するかということも、ぜひ検討の中に加えていただきたいと思います。それをまた活用していくということも、履歴書を整えること自体もインセンティブの対象になるような、踏み込んだ制度化ができればいいかなと、こんなふうに思っております。以上です。

【平井部会長】 どうもありがとうございました。どうぞ。

【熊谷委員】 まず、重要事項説明の観点から、ちょっと2点ほど意見を述べたいと思います。事前交付というような形で書面を交付するということ自体は非常に賛成ですし、また4ページに書いてある現状認識というのも、このとおりのだろうと思っております。

その対応策の関係ですけれども、重要事項説明書の案とか写しといったものが事前交付するものとして例示されているんですが、現在のところの重要事項説明書そのものが、果たして消費者にもものすごくわかりやすいものなのかというと、実はそこ自体にも若干の問題があるのではないかなと思っております。前回、八木橋委員のほうから、わかりやすい重要事項説明書をつくる工夫といったような話をいただきましたけれども、やはり事前の情報として重要なものというのは、とにかく契約に当たって事前に知っておくべきことであって—それは、場合によってはマイナス情報であったり、価格に影響のある情報であったりということなんです—重要事項説明書そのものは、情報としてはものすごく重要ですし、またそういったもの一つ一つ必要なんですが、重要な情報の内容が明確にわかるかということ、なかなかわかりにくいということがあります。もし重要事項説明書の案であるとか、写しといったようなものを事前交付の対象とするのであれば、重要事項説明書そのものをわかりやすくするような、一覧しただけで必要なことが分かる、全部が全部、詳細な情報まで理解できなくても構わないと思うので、そこは場合によっては口頭での説明も含めて補助的にわかればいいということだと思いますので、早目にもらっておいてよりわかるというような情報が、一覧でわかるような、そういった重要事項説明書というような内容面での検討といったものも、この対応策の中にあっているのではないかなと思っております。これが1点です。

それから、もう一つの問題は、若干ちょっと視点が変わるんですけれども、適切な情報

提供のあり方という問題の中で、中古住宅だけの問題ではないんですけれども、売買契約から引き渡しまでの間に一定程度の時間があるようなそういった取引ですと、場合によっては重要事項説明として説明した内容が変わることが、実務上あるわけです。そういったものに関する追加重説といったようなものを、現在制度的には落とし込まれていないわけなんですけれども、何らかの形で盛り込んでもいいのではないかなと思います。合理化というよりは、情報提供のあり方という観点から、より正確な情報を提供するという意味で、そんなところも入れていいのではないかなと思っています。

それから告知書、インスペクションの関係ですが、位置づけとしては、このとりまとめ案に書いてあるものでよろしいのだと思っており、これは法的には義務づけるところは難しいという認識は、私もそうだと思っているんですけれども、法的なサンクションを伴わないような形で、例えば告知書についていえば、売主さん側の責務だというような形で何か落とし込めないのかなと。やらなかったから何か罰則があるとかということではなくて、ただ必要な情報は取引の中で出すようにしましょうというようなことは、何らかの形でうたってもいいのかもしれないと思っています。

それとの関係があるんですけれども、告知書にしても、それからインスペクションの問題にしても、内容的には、オープンにされていない情報を買主さんサイドが知ることになりますので、一つの考え方として決済ぎりぎりまで情報を渡せばいいという考え方もあるのですが、こういった情報を受け取る買主さんは、やはり守秘義務を負うということ契約上明確にうたってもいいのではないかなと思います。ですから、そういったようなものを業法に落とし込むということは難しいのかもしれませんが、取引の中では積極的に考えていくという方向性を打ち出してもいいのではないかなと思います。つまり、デューデリであれば、プロ・プロの取引であれば、これは間違いなく守秘義務を負った上でやるわけですから、一般の消費者同士の取引の中でも、なかなか外に出さない情報だとすれば、これはきちんと秘密ですよと、もし買主にならなかったのであれば、これについては秘密として口外しないでくださいというようなことをきちんと落とし込んでおけば、逆に言うと、売主さんサイドのほうも、安心して情報を提供できるというようなことになるのかもしれないということを思っております。もちろん、税法上のメリットをつけるというようなことは非常に重要だと思いますけれども、やはり出しやすい情報にするという観点から、買主さんサイドにも、そんな義務といますか、責務があるということを打ち出してもいいのかなと思っています。

また、賃貸不動産管理の関係でいいますと、全体的な管理等をめぐる状況ということで、12ページにいろいろ書いてあるわけですし、丸の4つ目がありまして、いろいろとトラブルが多いという中で、苦情・相談等に関して不適切な行為を行っている事業者に対する指導ができていないという表現があるのですが、この表現は非常に監督官庁的な記載なのかなというところがあります。問題としては、従来それこそ業界の中での自主的なルールにゆだねられているところが、必ずしもこの苦情に対してのその対応というものができないといえますか、今のところ限界があるところが見えているというところが、多分ここでの問題意識でありまして、だからこそ、この先さらに、業界的な団体の自主ルールにゆだねるのか、それとも規制をしていくのかというような、そんな議論になっていくんだと思います。ですから、指導ができていないというよりは、その辺のところを強調したほうがいいのかと思っております。

それと管理に関して、先ほど消費者教育というお話が出ました。それはそのとおりだと思います。

それと、実はいろいろと業者の方々の話を聞いていると、実は消費者の方にいろいろわかっていたかというのもそうなのですが、実は管理業者を依頼する家主さんサイド、大家さんサイドにも、いろいろわかっていたきたいんだという思いを持っておられる管理業者の方が多いようであります。それは例えば、原状回復の問題でいえば、原則何でも敷金を返すようにできればしたいけれども、なかなか大家さんサイドがそのあたりを納得してくれないという中で、場合によっては無理な特約を盛り込むということもあるわけあります。そういう意味で、消費者に対するさまざまな啓発活動とともに、大家さんサイドに対する啓発活動というようなところも、この適切な管理という意味ではうたってもいいのかなと思っております。以上です。

【平井部会長】 ありがとうございました。川口委員、どうぞ。

【川口委員】 全体的な観点から一つ申し上げたいんですが、今回、活性化という宿題をいただきまして、いろいろ議論に参加をさせていただいて、個人的な結論としては、先ほど岩沙社長のほうからご指摘がございましたけれど、やはり量から質へという、活性化のキーは質であるということだろうと思います。ところが質というのは見えにくいということで、今回のこちらの中間とりまとめの素案は、全体として見えにくいものを見る化していくという、ご努力といえますか、それが全体を通してという意味では、具体的には告知書であるとか、インスペクションであるとか、あるいは重要事項の事前説明とい

う形で、この見える化を通じて質を、見えにくい質というものをさせることで、啓蒙であったり、あるいはそこにさまざまなインセンティブの構造を持たせて活性化を図っていくという論理が一つ見えると思います。

例えば、その中で一つ欠けているなと思いますのが、3ページの住宅市場の課題の丸の上から2つ目のところに、省資源、要するに今、日本でもグリーンニューディール政策というのがおそらく出されるのだと思いますが、ここが課題と挙がっているんですけども、全体を通して見るとこの記述がないので、例えば10ページのインスペクションの下のほうに、耐震診断のようなどということがございます。この中に入れるかどうかは別ですけども、入れるとすれば、この省エネルギーであるとか、地球温暖化、これに対する情報の提供とこれに対する補助制度のあり方みたいな形で、今後出される国の経済刺激策とも連携をできるのではないかと思います。これはかなり長期的な施策になっていくと思いますし、それが11ページの(3)の価格査定のある方との金融機関と、ローンとの関係でこれが結びついてくれば3ページのところとリンクをして、この見えにくい質というものをこうした形で見える化することによって、これが価格に反映していくような、そういうことが今回支えになるのではないかと感じております。

先ほど、インスペクション、何らかの認証制度を、税法上の恩典というインセンティブということと関連しまして、やはりここではリフォームというものも現在見えにくいところがあるので、このところをいかに見える化していくかということ。自動車産業の例をとりますと、新規の自動車購入はしばらく期待できないので、買いかえニーズに対して焦点を当てていくということが、今後のサバイバビリティにつながるということでございます。このリフォームというものも、先ほど中古住宅というものの質というものを上げていく観点から、これを見える化すれば日本の経済の活性化にも寄与するのではないかと。

そういう中で考えますと、ちょっとこれは文章にしにくいのですが、やっぱり内需拡大というのは日本の非常に大きなテーマであると思いますし、この内需拡大というのは、やはり不動産が活性化しないと内需は拡大していかないと。ところが、不動産業界以外の産業界のリーダーの方々は、人口が減少するとか、高齢化を迎えるということで、あんまり住宅等にはそういったものが期待できないような、どちらかといえばそういうような風潮もあります。そうではなくて、やはりこの中古住宅市場の活性化、今回の議論を踏まえてこれが内需拡大に、あるいはグリーンニューディール政策と連関をして、日本の内需拡大の一つの柱となり得るというようなトーンを、どこかに入れていただければありがたい

と考えています。

その一方で、まだ詳しくはちょっと理解していないところがありますけれども、今回は流通の活性化ということですので、基本的に売りやすく、あるいは買いやすくするということなんですけれども、一方で情報が増えていくことで、先ほど来ご議論がありましたけれども、全体として妨げていないかということからのチェックが必要なのではないかと。つまり、入り口のところでは、かなりプロ・プロの同士のものはシンプルに、費用も安い形で情報が行き交うような形で、段階的に情報が増えていくような、そういうような仕組みのあり方ということになっているかどうかということ、私自身も再度読み直してみたいと思いますけれども、かえって売りやすく、買いやすくというのを妨げていないかどうかということは、逆の視点として、もう一度チェックをされるべきかなと。その中で、やはり情報のコストの問題があらうかと思います。

最後に、アメリカの住宅価格の減価を見ますと、大体ですね、年間に2%から3%減価していくという実証経過があります。これですと、30年ぐらいで大体半分ぐらいになるんですね。ところが、実際にはアメリカの中古住宅流通市場が活性化をしているというのは、要するに日曜大工じゃないですけど、建物をリフォームしながら、バリューをキープしているようなところがあるのではないかと。そういう意味では、リフォーム業者さんとか、インスペクション業者さんの業務の経済的な価値というものを、社会的に認知をさせることで、認知をしてもらうことで、そのようになって行くのではないかと。だから、黙って買ってほうっておけば、価値が減価するということを共有しながら、リフォームにお金をかける、コストをかけることで価値が維持されるので、売買するときには、先ほど見える化でかなり売りやすく、買いやすくなっているという意味で、日本の住宅市場、あるいは不動産市場というのは第2段階に入っているのかなと。

長くなって恐縮ですけども、やはり世界各地の不動産を見ていまして、最近ドバイとか北京の人がおっしゃっているんですけど、東京の不動産はやっぱり質がいいということに気がついているんですけど、その質がなかなか海外の人に見えにくいので、そういう国際的にもですね、そうした日本の不動産の質の高さというものを、何かこう伝えていくようなものがないかと思ったところ、告知書であるとかインスペクション、これが制度化されるというだけでも、随分日本の不動産に関する見方が変わって、そこがまあ啓蒙の一つの切り口になるのではないかと考えています。以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。

そろそろ終了時刻が近づいてまいりましたが、特にご発言をされたい方、あとお一人かお二人でお願いしたいと思います。はい、市川委員。

【市川委員】 ご議論をいろいろいただきまして、私ども宅建業者として感じますことは、一つに重要事項の問題というのは、最終的には買主、消費者、すなわち購入者が、的確にその情報を入手する方法、これをどうしたらいいかということで、この点、非常にうまくまとめ上げていただいておりますと考えているわけでございます。

もう一つは、既存の住宅の価値という部分において、インスペクションであれ、告知書というものが利用されるべきであるということでございますね。この価値観という問題については、さまざまな情報が行われているという意味におきましては、当然これはやはりインスペクションなり、告知書なり、そういったものが価値感に反映されるべき。ですから最終的には、ローンの査定の部分においてもこの部分が必要になるだろうと思われ、ローン査定のときにこれが利用されない告知書、あるいはインスペクションであってはならないと思います。そういう意味においては、政府機関によるこの査定というものが必要になってくるだろうということ。この2つにつきましては、非常に感じたところでございます。以上でございます。

【平井部会長】 ありがとうございます。

それでは、大体終了時刻になりましたので、本日の審議はこれで終了させていただきまして、ご意見をおっしゃる時間がなかった方は、後ほど事務局あてに提出いただければありがたいと思います。本日は、大変活発なご議論をいただきありがとうございました。

それでは、事務局から今後の予定等についてお願いします。

【海堀不動産課長】 それでは次回の日程でございますが、資料の4をごらんいただければと思います。

次回でございますが、多くの委員がご出席いただけたところということで、4月2日15時から17時までを予定をさせていただいております。本日いただいたご意見、それから今日ご欠席の方々のご意見を踏まえて、この中間とりまとめのご審議をいただければと思っております。内容に応じて、今回ある程度議論が出て論点が整理されているということであれば、委員の方々の意見を見つつ、次回賃貸の事業者の方のヒアリングみたいなことなども、場合によっては時間を有効活用する観点で考えていければと思っております。以上でございます。

また、お手元資料の郵送を希望される方はその旨お申し出いただければ、事務局のほう

から送らせていただきます。以上でございます。

【平井部会長】 以上をもちまして、本日の不動産部会を終了させていただきます。長時間にわたりまして熱心にご議論いただき、まことにありがとうございました。

— 了 —